

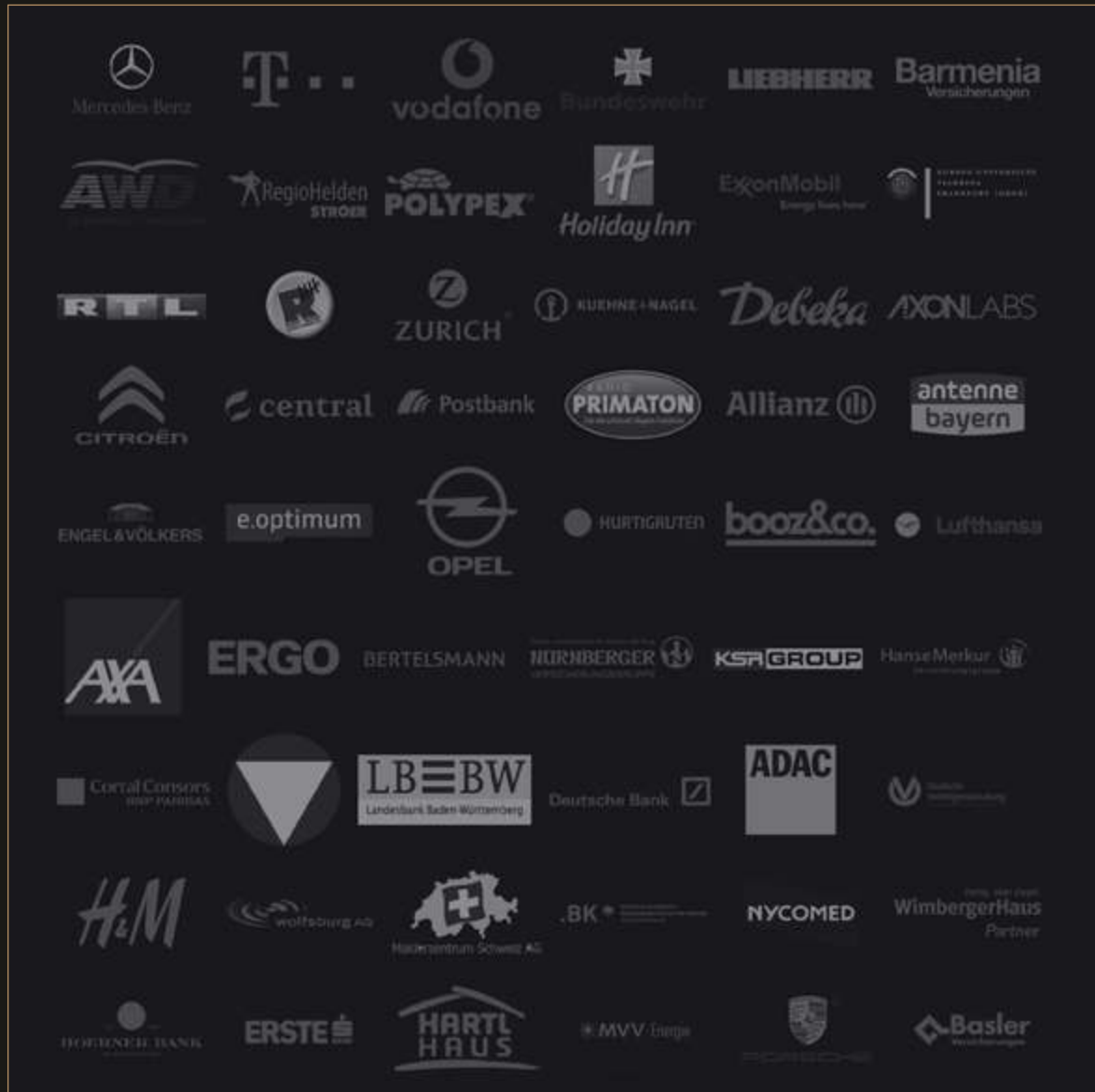
Infomappe

Firmeninternes B2B Einwandbehandlungstraining



BEYREUTHER®
TRAINING

Verkäufer dieser und anderer renommierter Unternehmen haben unsere kybernetischen Gesprächstechniken bereits erlernt und wenden sie mit herausragendem Erfolg an



Rechtlicher Hinweis: Die hier abgebildeten Wort-/Bildmarken sind urheberrechtlich geschützt.

Über Carsten Beyreuther: Verkaufstrainer, Telefontrainer, Motivationstrainer

Dieser Mann legt Feuer im Verkauf

Dieser Mann legt Feuer im Verkauf

Carsten Beyreuther hat mehrere Namen. Wer ihn als Trainer und Coach erlebt, spricht von einem „Carsten, der brennt“ oder von einer „Feuerwalze“. Verkaufsprofis sind es, die solch sprachliche Bilder malen. Sie brennen für ihren Trainer, weil er als mitreißende Persönlichkeit und mit überzeugender Kompetenz Feuer in ihnen legt. Dies schafft er, weil er nicht nur genau weiß, was Profis im Job zu schaffen macht und woran Verkaufserfolg scheitert. Er weiß auch, was Umsatz garantiert. Kybernetische Kommunikation ist der Name seines Brandbeschleunigers. Mit ihm liefert er den Beweis dafür, dass 80 Prozent aller Verkaufsgespräche zum Erfolg führen können. Aber nicht nur damit beeindruckt er verkaufserfahrene Männer wie Frauen. Erstens präsentiert er als Trainer, Coach und Autor komplizierteste Inhalte in einer Sprache, die mühelos in die Sinne fließt. Zweitens zeigt er Menschen, was in ihnen steckt. Und wer das erkennt, holt es mit Begeisterung heraus. Mit einer Begeisterung, die begeistert.

Er ist einer der ganz Wenigen seiner Branche, die auch vor mehreren Tausend Zuhörern selbst zum Telefon greifen und anhand live geführter Telefonate die Schlagkraft unverbrauchter Gesprächstechnologien eindrucksvoll demonstrieren.

Begeistern und Überzeugen durch Vor- und Selbermachen

Mit seinen Live-Telefonaten spaltet er die Branche in Theoretiker und Könner. Damit betritt er das Haifischbecken der Verkaufsgurus nicht über den Seiteneinstieg für Senioren, sondern mit einer Arschbombe vom Zehner. Carsten Beyreuther gehört zu den führenden Verkaufstrainern weltweit und kann seit mehr als 16 Jahren kontinuierlich steigende Jahresumsätze und überzeugende Gewinnzuwachsraten vorweisen. Carsten Beyreuther steht für eine vollkommen neue Haltung im Vertrieb: Verkaufen nach System.

Der, der's vormacht!

beyreuther
KYBERNETISCHE VERKAUFSTRAINER



UNSER LEITBILD

Unsere Währung heißt Freiheit

„Wenn du kein Genie sein kannst, werde Professor.

Wenn du kein Professor sein kannst, werde Doktor.

Wenn du kein Doktor sein kannst, werde Student.

Wenn du kein Student sein kannst, werde Schüler.

Aber egal, was du tust:

Höre niemals auf zu lernen!“

Carsten Beyreuther (Berlin, 12.10.2004)

Selbstbestimmung, Selbstverwirklichung und finanzielle Unabhängigkeit

Dies ist Kern- und Leitgedanke von BEYREUTHER-Firmengruppe. Aber was steckt dahinter? Die Antwort liegt in der Gegenfrage: Was erlebt jemand, der in unserem Wirtschaftssystem erfolglos tätig ist? Er entbehrt Einkommen, sagt sich vielleicht eine Zeit lang, Geld sei nicht alles, und begreift bald: Ohne Geld ist in dieser Welt leider nahezu alles nichts.

Wem diese Einsicht zur Erfahrung wird, der spürt zumindest hierzulande kaum echte Freiheit mehr. Sein karges Konto wird zu einem Knebel, der Professionalität und Potenziale erstickt.

BEYREUTHER definiert Freiheit und Geld auf BEYREUTHER-Weise. Denn unser aller Erfahrung lautet: Die materielle Freiheit ist für viele Mitmenschen die erste, einzige und zugleich letzte Stufe zur Freiheit. Sie diktiert unser aller Leben. Sie gibt zumindest Verkaufsprofis das Bewusstsein, das sie verdienen: nämlich beratende und mitfühlende Wohlfahrtsförderer in einer mehr und mehr auf Konsum abgerichteten Gesellschaft zu sein.

Aber BEYREUTHER definiert nicht nur. Mit seinen kybernetischen Gesprächswerkzeugen positioniert die BEYREUTHER-Firmengruppe Menschen auf der Startrampe des Erfolgs, damit diese sich aus ihrem vielfach kaum hinterfragten Hamsterrad, das von innen den Anschein einer Karriereleiter erweckt, zumindest teilweise befreien können.

BEYREUTHER formt Charaktere, die mit überzeugender Persönlichkeit bei ihren Kunden und Mitmenschen ankommen, statt sie zu überreden. Denn erfolgreich verkaufen heißt auch seine eigene Begeisterung am Leben und an der eigenen Freiheit zu verkaufen, die überzeugt und begeistert. Und solche Mitmenschen kaufen gern und immer wieder.

BEYREUTHER wartet nicht auf den Erfolg, BEYREUTHER verursacht ihn.

Über sich selbst sagt Carsten Beyreuther: „Im Herzen bin ich viel lieber Kooperations- und Menschlichkeitsförderer statt Motor einer vorrangig auf Geld und Profit fixierten Menschheit, die unentwegt versucht, sich unter Aufbringung teilweise absurdesten Mittel gegenseitig die Kundschaft abzugagen.“

Inhaltsverzeichnis

Firmeninterne Trainings	6
Ihre künftige Position	7
Hochwirksame Techniken in der Praxis	8
Warum gerade Beyreuther?	9
Was wollen Sie erreichen?	10
Klare ansage – klares Programm	11
Online-Akademie	14
Übersicht: Die wichtigsten Vorteile	15
Kybernetische Einwandbehandlung und Preisverhandlung (Block 2 – Einsteiger und Block 3 – Fortgeschrittene) „Nie wieder sprachlos!“	16
Erfolgreich Einwände behandeln und Preise durchsetzen	17
Kontakt	18



Firmeninternes Verkaufstraining mit beyreutherTRAINING

Verkaufsgesprächsführung der Premium-Klasse Dank der kybernetischen 12-Stufen-Verkaufsgesprächstechnik in bis zu 8 von 10 Fällen erfolgreich zum Geschäftsabschluss

Vielleicht kennen Sie diese oder ähnliche Aussagen:

- „Die anderen haben bessere Verkaufsgebiete“
- „Die Märkte und Kunden sind völlig gesättigt“
- „Ich habe doch noch viele heiße Eisen im Feuer“
- „Ich durfte immerhin ein Angebot zuschicken“
- „Leider war ein anderer Anbieter besser und günstiger“
- „Man kann nicht gleich im ersten Gespräch abschließen“
- „Ich habe doch immer mein Bestes gegeben“



Vermutlich kommen Ihnen diese Aussagen bekannt vor: Sie oder Ihre Verkäufer dachten schon: „Jetzt werde ich verkaufen und bekomme meine Unterschrift!“ – doch plötzlich schnappte Ihnen ein Mitbewerber den Kunden kurz vor dem Ziel doch noch vor der Nase weg oder das Verkaufsgespräch verlief einfach im Sand oder das mühevoll erstellte Angebot führte trotz fleißiger Verfolgung nicht zum gewünschten Auftrag. Mein Name ist Carsten Beyreuther. Wir sind Marktführer für innovative Verkaufstrainings im deutschsprachigen Raum. Ich möchte für Sie, mit Ihnen und gerne auch in Ihrem Unternehmen ein Training zur Verkaufsgesprächsführung durchführen!

Der Grund: Wir haben ein universelles Verkaufsgespräch entwickelt, mit dem jeder Verkäufer aus jeder Branche und in jeder Situation in bis zu 8 von 10 Fällen erfolgreicher zum Verkaufsabschluss gelangt. Unsere 12-Stufen-Verkaufsgesprächstechnik revolutioniert das Verkaufen, branchenübergreifend und produktunabhängig. Werden Sie und Ihre Mitarbeiter Teil einer neuen Verkäufergattung, die im herkömmlichen Sinne nicht mehr verkauft, sondern ihre Kunden selber kaufen LÄSST.

Meine Firma, die beyreutherTRAINING GmbH, existiert seit 2003. Inzwischen ist unser Team auf über 20 Mitarbeiter mit 8 Trainern und Coaches angewachsen und wir erzielen inzwischen einen Jahresumsatz in 7-stelliger Höhe. Zu unseren Kunden zählen Verkäufer der ganz großen Unternehmen aus Wirtschaft und Finanzwesen, aber auch Mittelständler, Kleinunternehmen und Privatpersonen. Wir helfen allen, deutlich mehr und besser zu verkaufen, Leerläufe zu vermeiden und überall dort zu verkaufen, wo Ihre Mitbewerber bislang scheiterten. Weil mir dabei jeder einzelne Kunde mit seinen Wünschen sehr am Herzen liegt, bescheinigte uns der TÜV auch in diesem Jahr erneut höchste Kundenzufriedenheit.

Nur einen Schritt von der Verkaufs-Elite entfernt

Ihre künftige Position:

Sie gehören bereits zum Kreis jener, die für den Verkaufserfolg präpariert sind. Mit unserem Verkaufstraining zur kybernetischen 12-Stufen-Gesprächstechnik haben Sie sich dort positioniert, wo der überdurchschnittliche Verkaufserfolg beginnt. Denn mit unserer kybernetischen 12-Stufen-Erfolgs-technik und Ihrem neuen Verkäuferwissen stehen Sie auf jenem Fundament, das aus den psychologischen Mechanismen und Strategien der weltweit erfolgreichsten Verkäufer gemauert worden ist. Doch unsere Erfahrung sagt: Wer durch unsere kybernetische Verkaufsgesprächstechnik von höherer Warte aus auf seine Kundenwelt blickt, sieht nicht nur den bereits gemachten Profit. Die höhere Warte zeigt ihm wie ein Luftbild, dass das Wegenetz zum Verkaufserfolg wesentlich weiter führt als bislang gedacht. Wir von beyreutherTRAINING sammeln solche Erfahrungen nicht einfach. Wir verarbeiten sie. Auf die-se Weise ist dieses Verkaufstraining zur 12-Stufen-Gesprächstechnik entstanden. Mit dem Fundament, auf dem Sie bereits stehen, öffnet es Ihnen den klaren Blick auf die 100 Prozent der möglichen Über-zeugungs- und Verkaufsstrategien.



Ungewöhnliche Verkaufsgesprächstechniken

Ein anderer Grund für unseren Erfolg sind unsere ungewöhnlichen und ungewöhnlich erfolgreichen kybernetischen Verkaufsgesprächstechniken. Techniken, die wir ständig weiterentwickeln und verfeinern. Techniken, mit denen jeder ein Verkaufs-Ass werden kann und noch Spaß dabei hat.



Leidenschaft und Begeisterung

Unser größtes Erfolgsrezept sind jedoch Leidenschaft und Begeisterung! Wir stecken die Teilnehmer mit unserer Begeisterung an, denn wer begeistert ist und für seine Sache brennt, lernt intensiver. Begeisterung aktiviert die Ausschüttung genau jener sogenannten neuroplastischen Botenstoffe, die tatsächlich wie Dünger auf das Netzwerk unseres Gehirns wirken und uns alle schneller und mühe-loser lernen, begreifen – und neues Wissen und Können dauerhafter speichern und sicherer abrufen lassen. Deshalb wird man bei dem, was man mit Begeisterung tut, immer so schnell und so viel besser! Und deshalb kann man sich das, was einem unter die Haut geht, auch so gut merken.

Sofort in die Praxis: Wir arbeiten live mit echten Kunden

Wer uns kennt, weiß: Die Praxis, das ist unsere ganz große Stärke. Unsere Trainer greifen sofort zum Hörer. Wir machen vor und beweisen: Unsere Einwandbehandlungs-Techniken funktionieren und führen zu Resultaten, die selbst bei den „alten Hasen“ immer wieder für Verblüffung sorgen. Live am Telefon oder in Trainingsmitfahrten. Auch für Sie und bei Ihnen! kann man sich das, was einem unter die Haut geht, auch so gut merken.



Warum gerade beyreutherTRAINING?



Spüren Sie unsere Begeisterung! Sie erzeugt eine intensive, erfolgreiche Lernatmosphäre.



Entdecken Sie die Kybernetik! Dank revolutionärer kybernetischer Gesprächstechniken erzielen wir Abschlussquoten von bis zu 80 Prozent: Verkaufsgespräche finden „auf Augenhöhe“ statt, Einwände verwandeln sich in schlagende Kaufargumente.



Erleben Sie Praxis pur! Live-Telefonate mit echten Kunden zeigen, dass die Techniken auch wirklich funktionieren.



Lernspiele und mehr! Unser einzigartiger Methodenmix mit Lernspielen, Workshops und Lernerfolgskontrolle sorgt für nachhaltiges Lernen mit Spaß.



Ich kenne den Erfolg und bringe ihn auch zu Ihnen! Ich will, dass auch Sie noch erfolgreicher werden und noch besser verkaufen!



Nur noch einen Schritt von der Verkaufs-Elite entfernt

Was wollen Sie erreichen?

Erlernen Sie in diesem Training, wie Sie:

- In bis zu 8 von 10 Akquise-Telefonaten zum Termin kommen.
- Werthaltige Termine MIT vorheriger Kaufzusage abmachen.
- An nahezu JEDER Sekretärin vorbei zum Chef kommen.
- In bis zu 80% der Gespräche automatisch zum Auftrag kommen.
- So gut wie immer eine werthaltige Weiterempfehlung mitnehmen.

Erlernen Sie binnen weniger Tage, wie Sie:

- Leerläufe und Enttäuschungen um 80% reduzieren.
- Kunden in den Bann ziehen, damit sie Ihnen sofort folgen.
- Vorgehen müssen, dass Kunden Ihre Preise gerne zahlen.
- Schnell erkennen, wer tatsächlich bei Ihnen kaufen wird.
- Einwände in echtes Interesse & Kaufbereitschaft verwandeln.

Erlangen Sie neue Fähigkeiten, damit Sie:

- So verkaufen, dass Einwände kaum noch auftreten.
- Herausfinden, was die Konkurrenz Ihren Kunden anbietet.
- Ein Vertrauen aufbauen, mit dem Sie nahezu alles erreichen.
- Angebote so erstellen, dass Kunden sofort bei Ihnen kaufen.
- Sammler & Vergleicher zu sofort zahlenden Kunden machen.
- Kunden entlocken, wie sie bei Ihnen zum Auftrag kommen.

Ergänzen Sie Ihre neuen Fertigkeiten, damit Sie:

- Künftig nur „kaufen LASSEN“ statt weiterhin „zu verkaufen“.
- In bis zu 80% der Gespräche Empfehlungen erhalten.
- Zeit- und Ideendiebe herausfiltern, die nie kaufen werden.
- Leerläufe und Vertriebskosten sichtbar reduzieren.
- Erkennen, an WEN Sie überhaupt verkaufen können.
- Aufdecken, WELCHE Angebote die Konkurrenz macht.

Erlernen Sie außerdem vollkommen mühelos, wie Sie:

- Mindestens einen Verkaufs-Prozess-Schritt einsparen.
- Erkennen, wer Sie als Ideenlieferant ausnutzen möchte.
- Erkennen, wer Sie nur als Mitanbieter ausnutzen möchte.
- Kostspielige Zeit- und Ideendiebe rechtzeitig enttarnen.
- Ihre Effizienz ganz schnell um ein Vielfaches steigern.

Schauen Sie sich Ihre Umsatzzahlen an. Und nun blicken Sie in die Zukunft. Sehen Sie eine Steigerung um 10, 20 oder gar 50 Prozent? Können Sie sich vorstellen, Ihren Umsatz sogar zu verdoppeln oder zu verdreifachen?

Sagen Sie uns, um wie viel Prozent Ihr Umsatz wachsen soll! Setzen Sie sich ein ehrgeiziges Ziel! Wir von beyreutherTRAINING haben schon oft die kühnsten Erwartungen unserer Kunden übertroffen!

Klare Ansage – klares Programm

Wir überlassen nichts dem Zufall, sondern haben ein klares Programm:



1. Umfassende Bedarfsanalyse

Am Anfang steht die Analyse. Durch ein qualifiziertes Vorgespräch finden wir heraus, wo Sie stehen und was Sie erreichen können!

- Wo stehen Sie jetzt?
- Was sind Ihre Ziele?
- Warum haben Sie Ihre Ziele noch nicht erreicht?
- Was ist nötig, um die Ziele zu erreichen?

Analyse der bisherigen Werkzeuge

Wir werfen dabei auch einen Blick auf Ihre bisherigen Werkzeuge. Mit welchen Leitfäden arbeiten Sie?

Wie sehen die Trainingshandbücher aus?

2. Die Mitarbeiter: Ihr wertvollstes Gut

Besonders wichtig sind uns Ihre Mitarbeiter, Ihr wertvollstes Kapital.

Mit ihnen werden wir arbeiten.

Analyse der individuellen Leistungsstände

Dabei analysieren wir auch ihre individuellen Leistungsstände. Was leisten Ihre Mitarbeiter derzeit? Was könnten sie leisten?

Eingangsscheck vor dem Training

Um das festzuhalten, führen wir einen Eingangsscheck durch. Und zwar vor dem Training. Nur so haben Sie und wir hinterher den Vergleich. Wir von beyreutherTRAINING wissen, dass jeder einzelne Mitarbeiter besondere Talente hat und zu Höchstleistungen fähig ist. Wir wissen auch, dass der dauerhafte Erfolg möglich ist, weil unsere Methoden zur Einwandbehandlung funktionieren und den Spaß am Verkaufen zurückbringen.

3. Abschluss der Voranalyse

Danach schließen wir die Voranalyse ab und arbeiten die individuellen Trainingsmaßnahmen aus!

Erstellung individueller Trainingsunterlagen

Dazu gehört auch die Planung und Erstellung exklusiver Trainingsunterlagen, die exakt auf Ihre Firma und Ihr Produkt zugeschnitten sind.

4. Das eigentliche Training

Als Höhepunkt folgt das eigentliche Training. Freuen Sie sich auf spannende und abwechslungsreiche Tage mit mir und meinen Trainern.



Echte Praxis mit Live-Telefonaten

Wir arbeiten von Anfang an direkt am offenen Herzen, mit echten „Live-Telefonaten“ an echten Kunden.



Schneller Erfolg dank Kybernetik

Wir verwenden hochwirksame Telefon-Leitfäden und revolutionäre kybernetische Gesprächstechniken für sofortigen Erfolg. Sie spüren es vom ersten Tag an!



Modernste wissenschaftliche Technologien

Bei uns werden keine Sprüche auswendig gelernt – unsere Technologien folgen modernsten wissenschaftlichen Erkenntnissen und passen sich flexibel an jeden Typ Mensch an.



Didaktische Lernspiele

Spaß muss sein und deshalb gibt es zwischendurch immer wieder selbst entwickelte, didaktische Lernspiele.



Wir berücksichtigen exakt die Einwände Ihrer Kunden

Jede Branche und jedes Produkt ist anders. Unsere Trainer hören genau hin und berücksichtigen gezielt die Einwände Ihrer Kunden.



Auf Wunsch: Jedes Gespräch wird aufgezeichnet

Wir zeichnen auf Wunsch jedes Gespräch auf, um es hinterher genau auswerten zu können.



Täglich kleine Lerneinheiten

Wir überfrachten die Teilnehmer nicht mit Informationen, sondern vermitteln unser Wissen in kleinen leicht verdaulichen Häppchen.



Einzigartiger Methodenmix

Ihre Mitarbeiter lernen schneller, wenn mehrere Lernmethoden kombiniert werden ... Das ist Lernen für alle Sinne!



Hirngerechtes Lernen

Auf diese Weise sorgen wir für ein assoziatives, vernetztes Lernen – das Gelernte bleibt länger hängen!



5. Lernerfolgskontrolle durch Lernmanagementsystem

Durch unser interaktives Lernmanagementsystem können die Teilnehmer jederzeit ihr Wissen testen und ihren Wissensstand überprüfen. Sie werden schon während der Trainings feststellen, wie Ihre Umsatzzahlen steigen!

6. Nachhaltigkeit und Lernerfolgskontrolle

Während andere Firmen ihr Honorar einstreichen und auf Nimmerwiedersehen verschwinden, wollen wir, dass Sie dauerhaft erfolgreich bleiben! Nachhaltigkeit lautet die Devise.

Trainingsunterlagen und Hörbücher

Wir stellen Ihnen Trainingsunterlagen und Hörbücher zur Verfügung, damit Sie das Gelernte jederzeit nachlesen und festigen können. Auf Wunsch überreichen wir Ihnen auch einen Mitschnitt des Seminars.

Persönlicher Kontakt zu den Trainern

Unsere Trainer stehen Ihnen auch nach dem Training persönlich zur Verfügung. Rufen Sie uns einfach an.

Montagscoachings

Nehmen Sie teil an unseren Montagscoachings: live per Internet oder am Telefon. Hier helfen wir Ihnen jeden Montag zur festgesetzten Zeit bei Fragen und Problemen gerne weiter.

Lernerfolgskontrolle auch nach dem Seminar

Unser interaktives Lernmanagementsystem im Internet steht Ihnen auch nach dem Seminar zur Verfügung. Testen Sie Ihr Wissen und vertiefen Sie es. Trainieren Sie auf diese Weise immer wieder und immer wieder.

Auffrischungsseminare

Auf Wunsch nehmen Sie auch an Auffrischungsseminaren teil. Einen Tag lang Telefonieren in intensiver Arbeitsatmosphäre kann Wunder wirken.

Schutz Ihrer Bildungsinvestition

Zur Sicherstellung der Nachhaltigkeit aller neu erlernten Inhalte und Fähigkeiten überführen wir Sie bzw. Ihre Mitarbeiter nach dem Training auf Wunsch in unser professionelles Online-Studienzentrum. Dank intelligentem Lernmanagementsystem, Videotrainings, Webinaren, Telefonkonferenzen, Lernfortschrittskontrollen, Stärken-Schwächen-Analysen sowie dem Zugriff auf über 500 TOP-Lern-Videos bleiben das neu erworbene Wissen und Können langfristig erhalten!

Verkaufsausbildung entdecken

GRATIS-EBOOKS FÜR VERKÄUFER

ONLINE-BIBLIOTHEK

GRATIS-EBOOKS HERUNTERLADEN



<https://beyreuther.com/gratis-e-book/>

GRATIS-POTENTIALANALYSE

STRATEGIE-GESPRÄCH

GRATIS-GESPRÄCH VEREINBAREN



<https://beyreuther.com/strategiegesprach/>

GRATIS-PERSÖNLICHKEITSTEST

VERKAUFS-TALENTCHECK

GRATIS-CHECK ABSOLVIEREN



<https://mein-verhandlungstalent.com/>

GRATIS-LIVE-TELEFONATE

ONLINE-VIDEOTHEK

GRATIS-TELEFONATE ANSEHEN



<https://beyreuther.com/livetelefonate/>

GRATIS-LIVE-SEMINARMITSNITTE

ONLINE-MEDIATHEK

GRATIS-HÖRBUCHER HERUNTERLADEN



<https://beyreuther.com/hoerbuecher/>

24 STUNDEN GRATIS-LERNGUTHABEN

ONLINE-AKADEMIE

GRATIS-GUTHABEN FREISCHALTEN



<https://beyreuther.com/online-akademie/>

GRATIS-LIVE-DEMO ALLER TECHNIKEN

INTERAKTIVES ROLLENSPIEL

GRATIS-GESPRÄCH VEREINBAREN



<https://beyreuther.com/techniken-live-am-telefon-testen/>

GRATIS-IMPULSE FÜR MEHR VERKAUFSERFOLG

TELEGRAM-SALES-KANAL

GRATIS-KANAL ABONNIEREN



<https://beyreuther.com/telegram-kanal/>

Die wichtigsten Vorteile zusammengefasst



Tiefschürfende Analyse:

Wir bieten Ihnen individuelles Training, genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten!



Wertvolles Know-how und langjährige Erfahrung vom Marktführer:

Wir wissen, wie man verkauft!



Echte Praxis:

Wir arbeiten von Anfang an direkt am offenen Herzen, mit echten Live-Telefonaten und „Trainingsmitfahrten“ an echten Kunden.



Verdienter Erfolg:

Wir sind Marktführer für innovative Verkaufstrainings und schulen Verkäufer der ganz Großen aus Wirtschaft und Finanzwesen.



Gesprächs-Kybernetik:

Wir verwenden hochwirksame Leitfäden und revolutionäre kybernetische Gesprächstechniken.



Einzigartiger Methodenmix:

Interaktive Lernspiele, Workshops, Live-Telefonate ... Das ist Lernen für alle Sinne!



Spaß und Begeisterung beim Training:

Unser Team hoch motivierter Trainer sorgt durch den Einsatz modernster didaktischer Trainingsmethoden – vermutlich die besten, die der Markt derzeit bietet, für eine berauschende Lernatmosphäre und Begeisterung, denn wer begeistert lernt, behält mehr Wissen und kann später mehr.



Nachhaltigkeit:

Lernerfolgskontrolle und Lernmanagement via Online-Studienzentrum, damit die Einwandbehandlungs-Strategien auch nach dem Training erhalten bleiben.



Online-Akademie

Die **erfolgreichste, effektivste und beliebteste** E-Learning-Plattform zur Formung von Spitzen-Verkäufern Ihrer Art.

Block 2

Kybernetische Einwandbehandlung und Preisverhandlung
(Einsteiger) „Nie wieder sprachlos!“



- Reagieren Sie gelassen auf alle Einwände, die der Markt bietet!
- Wandeln Sie Einwände in echte Kaufbereitschaft um!
- Setzen Sie Ihre Preise durch, die Kunden gerne akzeptieren!
- Vermeiden Sie Rabatte und umgehen Sie das Preisdiktat!
- Knacken Sie selbst massive Widerstände!
- Nehmen Sie Einwände vorweg und entmachten Sie sie im Vorfeld!

Block 3

Kybernetische Einwandbehandlung und Preisverhandlung
(Fortgeschrittene) „Nie wieder sprachlos!“



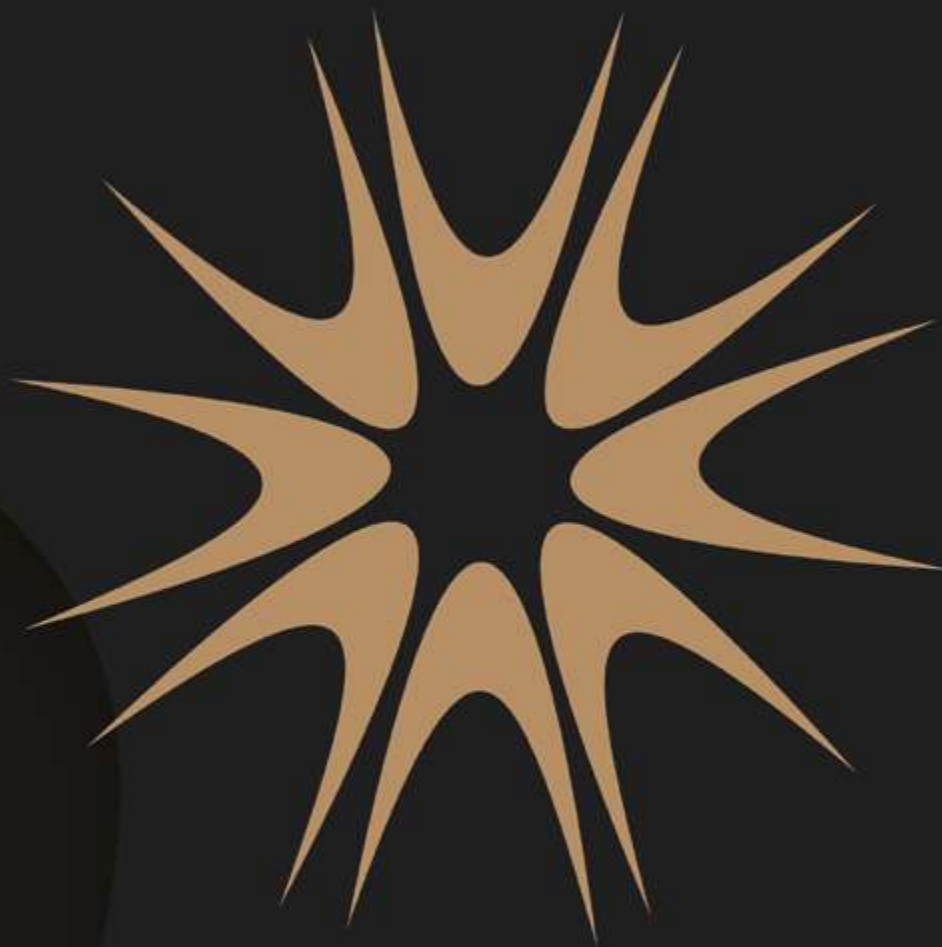
- Reagieren Sie schlagfertig, ohne zu verletzen!
- Verwandeln Sie Einwände in Termine, Abschlüsse & Empfehlungen!
- Erzeugen Sie dominante Kaufmotive höheren Wertes!
- Steigern Sie Ihre Abschöpfungsquote und dadurch Ihren Erfolg!
- Lernen Sie 24 der mächtigsten Einwandtechniken am Markt!
- Erhöhen Sie den Wert Ihres Produkts und dessen Anmutung!

Erfolgreich Einwände behandeln und Preise durchsetzen

Dank kybernetischer Einwandbehandlungstechniken
in bis zu 8 von 10 Fällen zum Termin und Abschluss



<https://beyreuther.com/einwandbehandlung/#>



beyreutherTRAINING Schweiz AG
INSTITUT FÜR KYBERNETISCHE KOMMUNIKATION:
DIE KRONE DES VERKAUFS

📍 Gartenstraße 95 · CH-4002 Basel · Switzerland ✉ support@beyreuther.com
🌐 www.beyreuther.com 📞 Kostenfreie, Service-Hotline: +49.30.2089.83-200 (deutschsprachig)
☎ +41.61.225.6676 Firmennummer: CH-270.3.014.684-4 UID: CHE-183.630.883 HR/MWST

Verwaltungsratspräsident: Dr. Iur. Bernhard Madörin
Cheftrainer und Begründer der GesprächsKybernetik®: Carsten Beyreuther
Verantwortlich für den Inhalt: Dr. Iur. Bernhard Madörin (Verwaltungsratspräsident)

